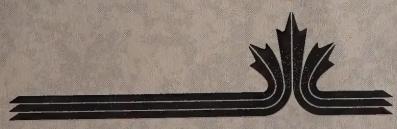


Value-Added Wood Products

CAI
ISTI
-1991
V22



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Government
Publications

I N D U S T R Y
P R O F I L E

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta

T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8

Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

CA 1
IST 1
-1991
V22



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

VALUE-ADDED WOOD PRODUCTS

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

The forest products sector is a major component of the Canadian economy. In 1990, industries in the Canadian forest products sector had shipments totalling \$38.7 billion and exports of \$22 billion. That same year, they contributed \$19 billion to Canada's trade balance.

The forest products sector is of crucial economic importance to all regions of the country. Over 350 single-industry communities depend on it for their economic well-being. It provides direct employment for almost 300 000 people, including approximately 45 000 people in logging activities.

The forest products sector is composed of two major industry groups: paper and allied products industries and wood industries. The paper and allied products industries account for approximately 63 percent of total shipments and

employ approximately 130 000 people. This group is made up of two distinct segments: firms producing pulp and paper (market pulp, newsprint, fine papers and paperboard) and those making converted or value-added paper products (packaging, coated papers, business papers and stationery, tissue and other consumer paper products).

Wood industries account for 37 percent of total shipments and employ approximately 125 000 people. This group consists of two segments: firms making commodity products (e.g., lumber, plywood, shakes and shingles, veneer, particleboard, medium-density fibreboard, oriented strandboard (OSB)/waferboard) and those manufacturing value-added wood products (e.g., manufactured housing, doors, windows, kitchen cabinets, hardwood flooring, pallets and millwork).

Profiles regarding pulp, paper and allied products industries are available on

- *Book, Writing and Coated Paper*
- *Kraft Papers, Boxboard and Containerboard*
- *Market Pulp*
- *Newsprint and Uncoated Mechanical Printing Paper*
- *Value-Added Paper Products*

Profiles dealing with lumber and allied products industries are available on

- *Lumber*
- *Wood-Based Panel Products*
- *Wood Shakes and Shingles*

Structure and Performance

Structure

The value-added wood products industry consists of firms that manufacture a wide range of finished goods using wood as the basic building material. The name chosen for the profile reflects the fact that, while the industry is small relative to the Canadian lumber and panel products industries, it generates substantially more employment per unit of wood used and per dollar of sales than does primary production.

The major products of the industry include kitchen cabinets, comprising 20 percent of the value of total industry shipments; wooden windows, 18 percent; wooden doors, 13 percent; prefabricated buildings, 11 percent; wooden pallets, 6 percent; and mobile homes, 3 percent. The remaining 29 percent of total market value is made up of miscellaneous items made of wood, such as fencing, log homes, wooden trusses and other structural housing components, mouldings, flooring, architectural millwork, laminated timbers, furniture components, dimension stock and other specialty wood items.

Wood products firms obtain primary wood materials such as lumber and panels from lumber mills and transform them into building construction components. Many of the finished products are used in the new building or renovation markets and are sold either wholesale to contractors or directly to do-it-yourself consumers through retail lumber yards. Other outputs are remanufactured or intermediate wood products to be utilized in the manufacture of finished products.

Most of the 2 210 establishments comprising the industry in 1989 are small, mainly Canadian-owned firms that specialize in manufacturing only one product or type of product. Although together they employed an estimated 45 300 workers in 1989,

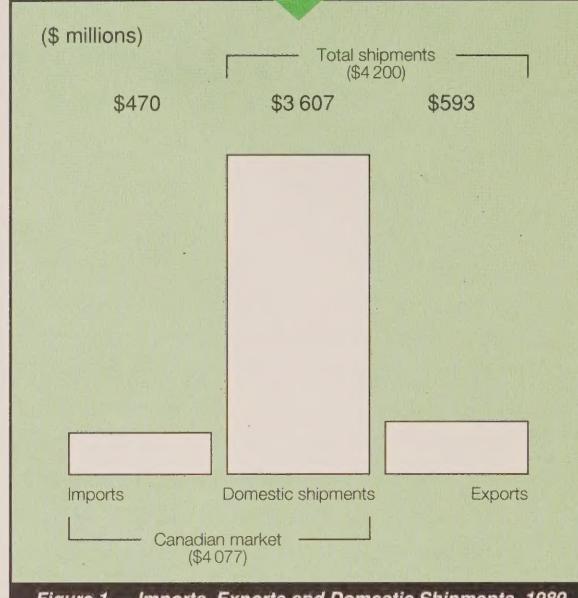


Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1989

some 82 percent, or more than 1 800 of the firms, employed fewer than 20 workers. In 1989, industry shipments had an estimated value of \$4 200 million (Figure 1). Total industry exports in 1989 were worth \$593 million, 84 percent of which went to the United States. Imports in the same year totalled \$470 million, 84 percent of which came from the United States. Employment levels and value of the major industry subsectors for 1989 are presented in Table 1.

The industry is concentrated regionally in Ontario and Quebec, which account for 39 and 33 percent of shipments, respectively. With the exception of firms producing prefabricated buildings, mobile homes and remanufactured wood products, most plants in the industry are located in or near urban population centres.

Some segments of the industry are also concentrated by ownership. Despite the large number of small firms in the industry overall, a few leading companies in some industry segments account for a major proportion of total production. For example, in windows and doors, 23 companies account for 47 percent of shipments, and in prefabricated buildings, seven companies contribute 46 percent of shipments. In general, the larger firms are national in scope, while the smaller firms serve local or regional markets.

Performance

Industry shipments during the decade to 1981 grew at a real rate of 2.2 percent annually. Although the 1981-1982 recession brought a substantial decline in shipments, recovery



after 1983 saw shipments increase from \$2 062 million to \$4 200 million by 1989 (Figure 2).

Industry activity closely follows cyclical trends in the level of new housing construction as well as interest in do-it-yourself and contracted renovation projects. Following a record level of new housing construction in the mid-1970s, activity then declined steadily until 1983 as a result of reduced demand caused by high interest rates and smaller families. During this period, activity in the prefabricated building and mobile home segments declined by more than 75 percent. Other industry segments were also affected to some degree, but windows, doors and kitchen cabinets in particular suffered reduced production levels and a high rate of corporate failure. The outcome was a leaner, more competitive industry. Many companies reduced inventory levels, concentrated on improving production efficiency and pursued niche export market opportunities, especially in the United States, to offset reduced domestic demand and increased competition.

From 1983 to 1990, the level of new housing starts increased steadily to a high of 246 000 units in 1987, then declined to an estimated 160 000 units in 1990. By September 1991, the Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) was projecting housing starts of 147 000 units in 1991. This has dampened domestic demand for products from the

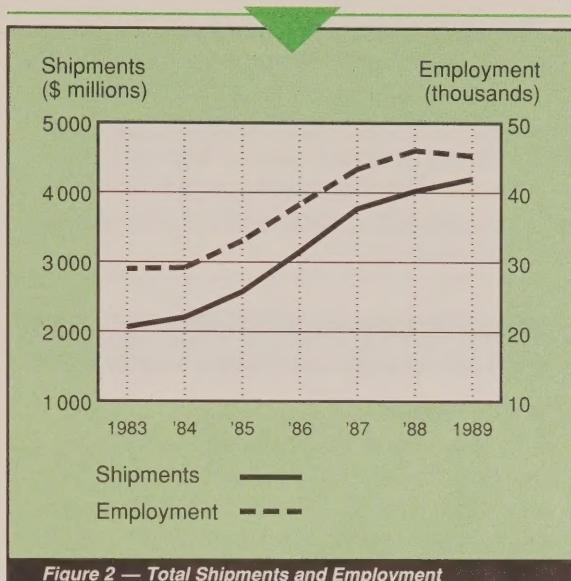


Figure 2 — Total Shipments and Employment

industry, resulting in a decline in capacity utilization from former levels that were in excess of 90 percent.

Overall capacity utilization in the wood industry (including commodities) has declined to 82 or 83 percent in 1990, compared with levels in excess of 90 percent during 1988. In fact, industry sources indicate that some companies are currently operating at rates that are as low as 65 percent, reflecting the current downturn in construction activity.

Aggravating the situation are indications that demand in the do-it-yourself and renovation markets has also weakened significantly as home-owners delay major renovation projects. Growth in this market had been strong over the past decade, in contrast to the slowing in new residential construction, and has served in a major way to counterbalance declining demand for products previously targeted at the new housing market.

Trade in industry products traditionally has been mostly with the United States, and performance from 1976 to 1988 has largely been determined by competitive advantage. The growth in exports was steady until 1988, exceeding imports by a wide margin. In 1989, however, while total exports continued to rise, imports (primarily from the United States) increased markedly. This increase in imports reduced Canada's trade surplus from \$250 million to \$123 million in one year. Nonetheless, a couple of industry segments are exhibiting bright export growth potential: remanufactured wood products, particularly to the United States, and log homes to Japan. Japan is now the largest single export market for log homes, accounting for over \$30 million in exports in 1989.

Table 1 — Major Segments of the Value-Added Wood Products Industry, 1989

Product	Shipments (\$ millions)	Exports (\$ millions)	Imports (\$ millions)	Employment
Kitchen cabinets	850	33	20	10 500
Wood windows	735	6	27	6 850
Wood doors	565	48	19	5 650
Prefabricated buildings (wood)	465	76	62	3 650
Pallets and boxes	270	7	7	3 400
Mobile homes	130	3	18	1 150
Subtotal	3 015	173	153	31 200
Other	1 185	420 ^a	317 ^b	14 100
Total value-added wood products	4 200	593	470	45 300

^aIncludes \$212 million of mouldings, flooring, dowelling, etc., \$36 million of other builders' joinery and \$146 million of wood articles not elsewhere specified.

^bIncludes \$122 million of mouldings, flooring, dowelling, etc., \$19 million of other builders' joinery and \$45 million of wood articles not elsewhere specified.



Historically, the industry has earned profit margins comparable with the average for manufacturing as a whole and has had conservative debt-to-equity and working capital ratios. The 1981–1982 recession reduced the industry's profitability and liquidity and increased its liabilities relative to its situation in the mid-1970s. This squeeze brought about industry restructuring that put it in a better position to withstand new competitive pressures.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The small size and urban market dependency of the majority of companies in the value-added wood products industry make it especially vulnerable to competitive market forces. Key factors affecting the industry's ability to compete are fragmentation and scale of production, the cyclical nature of construction and renovation activity, level of technology and innovation as well as management and marketing skills.

The fragmentation of the industry among 2 210 non-integrated establishments results largely from ease of entry. Entry barriers are low as a result of low capital requirements, the simple technology and the relatively modest level of expertise and skills required. The persistent fragmentation has been fostered by high tariff protection and high transportation costs, which have tended to insulate local markets. Low capital requirements have also eased entry and have allowed firms to be established, despite a lack of efficiency. The small scale of production and limited financial resources of the large majority of companies have also tended to keep investment in new technology to a minimum. As a result, industry technology tends to lag behind that of major international competitors.

A major strength of the industry lies in firms' ability to give close personal attention to customers' wants, especially in nearby urban centres, and their small size allows them close working relations domestically. At the same time, the small scale of most manufacturing operations relative to those of major U.S., European and Japanese competitors is a serious competitive disadvantage for the industry internationally. For example, in the window, kitchen cabinet, manufactured housing, mobile home, pallet and moulding segments, even the largest Canadian plants are dwarfed by those in other countries. Accordingly, most Canadian firms suffer competitive disadvantages in terms of productivity, cost performance, financial resources and marketing capability. With respect to doors, flooring and fencing, scale differences are not as significant, since foreign competitors are of similar size.

Small Canadian production facilities are nevertheless well suited to respond to small orders, both domestically and

internationally. In addition, certain companies in the industry are known for their quality, reliable service and innovative products. While these strengths are not general throughout the industry, they have enabled a number of companies to develop niche markets. In addition, some companies have become world leaders in innovative product development designed to conserve energy, a result of experience with Canada's climatic extremes.

Cyclical demand in construction and renovation is responsible for the high turnover rate of firms in the industry and frequently results in problems of overcapacity, excessive price competition and fluctuating profit margins. Furthermore, it tends to aggravate the industry's major structural problem of poor economies of scale.

Much of the industry is characterized by a lack of uniformity in specialized management skills or production efficiency. The degree of management specialization varies considerably, ranging from firms that are highly decentralized to plants managed by one individual. Currently, companies run the full gamut from sophisticated, automated operations to labour-intensive, almost handicraft operations. In addition, unit costs are generally higher than those achieved by major competitors whose larger domestic markets have allowed for more specialized production. These management and production factors have held back the vast majority of Canadian firms from taking a more aggressive approach to developing new markets and achieving cost competitiveness.

While it is too early to fully assess the implications to the industry of the introduction of the goods and services tax (GST) on 1 January 1991, it clearly will result in a more level playing field between domestic production and imports, since both will be taxed at the same rate. Formerly, imports escaped the manufacturers sales tax on wholesaling and build-and-install activities, whereas domestic production was subject to it and was competitively disadvantaged as a result. In addition, Canadian industry exports will not be subject to the GST and should benefit in terms of their competitive position in world markets. In the short term, it is anticipated that the GST will have some dampening effect on market demand in Canada for new housing construction and renovation activity, thereby reducing demand for products from the industry.

While many companies are not highly skilled in marketing and market development relative to their overseas and U.S. counterparts (which benefit from national advertising and ample financial resources), a few of the leading, more progressive companies have established their products in the United States, Europe, Japan and elsewhere. For example, the kitchen cabinet, wood door, manufactured housing and remanufactured wood products segments have developed important niche markets. Log home sales to Japan currently constitute a

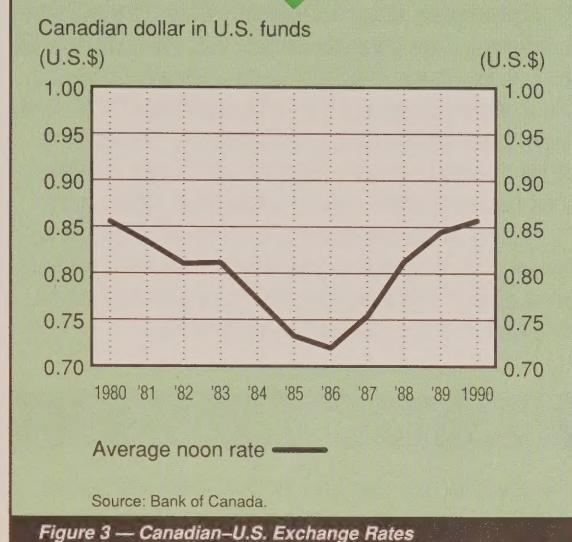
particularly promising export opportunity, accounting for approximately 50 percent of production. Similarly, the remanufactured wood products segment in British Columbia currently exports over 80 percent of its production to foreign markets.

The federal government is looking to increase these and similar export markets in its forest policy, which emphasizes value-added production through increased investment and market promotion. The goal is to boost international competitiveness of the industry by increasing the value-added component of the overall forest products sector, of which value-added wood products is an important part.

Trade-Related Factors

Traditionally, Canadian value-added wood products have been protected by high tariffs (9 to 15 percent) relative to those in the United States, the European Community (EC) and Japan, all of which have imposed tariffs generally in the range of 2.5 to 7.5 percent. Table 2 gives the 1991 Canadian and U.S. rates under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), which was implemented on 1 January 1989, as well as the EC and Japanese rates for major value-added wood products. Tariffs on kitchen cabinets and wood doors are being removed in five equal, annual stages under the FTA, while tariffs on wood windows and prefabricated buildings are being removed in ten equal, annual stages. The higher Canadian tariffs in the past have provided a measure of protection for the industry, particularly to the smaller companies.

Several non-tariff barriers affect industry exports, some of which are addressed in the FTA. In addition to tariff elimination, the FTA provides that efforts be made to harmonize technical standards between Canada and the United States. Building codes, for example, can be complex, and further complications arise because they are administered at the regional rather than federal level. The considerable differences in building codes among countries and provinces can restrict trade in manufactured housing and components, particularly modular housing units that include wiring and plumbing. The same is true of the mobile home segment, where units are subject to different



product performance standards and certification procedures. In contrast, standards established for kitchen cabinets, doors, windows, pallets, etc. have not had a restrictive impact on trade.

Other factors such as government procurement practices, import licensing and product-testing requirements have also constrained exports to countries such as Japan, the Republic of Korea and the United States.

Technological Factors

The pace of technology adoption in the Canadian value-added wood products industry has been slow. Traditionally, product innovation has been made in-house on the basis of ideas from competitors, foreign visits, new product literature and consumer trends. Research and development (R&D) related to machinery and equipment has historically been done by equipment suppliers and adapted by the companies to meet specific needs. Major suppliers of new state-of-the-art machinery and equipment have been Germany, Italy, Japan and the United States, with only limited Canadian capability.

The FTA is putting some pressure on firms to meet the challenge of competing in North American markets. With industry consultation, the phase-out of tariffs on kitchen cabinets is to be in five equal, annual stages. For wood windows and manufactured housing, however, the problem is not as immediate, and attempts are being made to take full advantage of the ten-stage tariff phase-out adjustment period. This will allow more time to improve competitiveness through mechanization, increased specialization to attain scale economies, production line improvements and industry rationalization.

Table 2 — Tariff Rates on Selected Products, 1991 (%)

Product	Canada	United States	European Community	Japan
Kitchen cabinets	6.0	1.0	5.6	4.8
Prefabricated buildings (wood)	6.4	3.6	6.0	3.9
Wood doors	4.5	3.8	6.0	free
Wood windows	8.7	3.6	6.0	free

Other Factors

The industry has expressed concern about the relatively higher value of the Canadian dollar in recent periods vis-à-vis the American dollar (Figure 3). On the other hand, under certain economic conditions, it is widely recognized that a significantly lower value is likely to be inflationary. The resulting higher domestic costs and prices can erode, over time, the short-term competitive gains of such a lower-valued dollar.

Larger environmental considerations, while being a significant problem in other industries within the forest products sector such as pulp and paper, are not a significant concern in value-added wood products manufacturing.

Evolving Environment

Given the market reliance for most value-added wood products on housing demand, new housing construction was the largest single demand component until the mid-1980s, when renovation expenditures began to exceed it. The CMHC projects housing starts to average 178 000 units annually over the next 10 years. This is well above the 147 000 units expected in 1991 but is in line with the annual rate of 180 000 achieved during the 1980s.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, some key industry segments (such as kitchen cabinets, windows and doors and mouldings) experienced declines, while other segments have fared better, notably prefabricated buildings and log homes. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

Export markets are expected to continue to provide growth opportunities for leading companies in such product areas as kitchen cabinets, wooden doors, prefabricated buildings, log homes, solid wood panelling, fencing and remanufactured wood products.

The competitive environment will bring about structural change in virtually every segment of the industry. The required improvements in marketing and cost performance occasioned by increased international competition will necessitate industry rationalization, corporate restructuring, product specialization, larger average company sizes and further mechanization. These changes are taking place in the kitchen cabinet, window, door and prefabricated building segments, where leading firms are aggressively modernizing and streamlining their operations as well as pursuing new export market opportunities. Other industry segments are following suit to varying degrees.

Tariff elimination under the FTA on balance will place many Canadian companies in more competitive markets. Given the predominance of small companies in some segments such as kitchen cabinets, elimination of the 15 percent tariff in five equal, annual stages will result in major restructuring as firms adjust to achieve the economies of scale available in North American markets. The tariff elimination in five stages for some industry segments and in ten stages for others will allow some room for adjusting to the larger and more competitive market and will also minimize to some extent the disruptive effects of increased competition. Factors including improvements in technology, strengthened marketing and management skills, increased investment, product improvement and product specialization will be particularly important for a successful adjustment process.

Competitiveness Assessment

The adverse factors confronting the industry's domestic and international market performances are numerous. The decline in residential and renovation construction activity in both Canada and the United States has tended to accelerate adjustments arising from the FTA. While a number of companies will remain internationally competitive and will continue to develop significant export opportunities in the United States, Western Europe and more recently Japan, the net result of the restructuring is expected to be a smaller industry in terms of shipments and employment, composed of fewer but larger, more efficient firms that are better able to compete in the international trading environment. Rationalization will also place a premium on better managerial talent in the leadership of the new, leaner industry.

The Canadian industry will also have to strive for competitive product leadership through innovation to expand markets. The Canadian experience in dealing with extreme variations in climate can help to provide the edge needed in the area of energy conservation and to create significant export opportunities for Canadian value-added products such as wooden windows and doors or manufactured housing.



For further information concerning the subject matter contained in this profile or in the ISTC sectoral studies (see page 12), contact

Forest Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Sector Strategy and Value-Added Wood Products
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3029
Fax: (613) 954-3079



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1973 ^b	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Establishments	1 180	1 895	1 961	1 986	2 101	2 034	2 245	2 210 ^c
Employment	28 143	28 992	29 171	33 074	38 306	43 388	46 059	45 300 ^c
Shipments (\$ millions)	842	2 062	2 204	2 574	3 150	3 770	4 024	4 200 ^c
GDP ^c (constant 1981 \$ millions)	N/A	N/A	N/A	N/A	983	1 065	1 082	1 109

^aFor establishments, employment and shipments, see *Wood Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 35-250, annual (SICs 2541, prefabricated wooden buildings industry; 2542, wooden kitchen cabinet and bathroom vanity industry; 2543, wooden door and window industry; 2549, other millwork industries; 2561, wooden box and pallet industry; and 2599, other wood industries not elsewhere classified); and *Transportation Equipment Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 42-251, annual (SIC 3244, mobile home industry).

^bData for this year are not strictly comparable with data for other years shown, due to changes in the definition of the industry(ies) that were introduced in the revised edition of *Standard Industrial Classification, 1980*, Statistics Canada Catalogue No. 12-501.

^cISTC estimates.

N/A: not available

TRADE STATISTICS

	1973 ^a	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b
Exports ^c (\$ millions)	77	240	310	350	450	467	500	593
Domestic shipments (\$ millions)	765	1 822	1 894	2 224	2 700	3 303	3 524	3 607
Imports ^d (\$ millions)	80	170	160	164	233	262	250	470
Canadian market (\$ millions)	845	1 992	2 054	2 388	2 933	3 565	3 774	4 077
Exports (% of shipments)	9.1	11.6	14.1	13.6	14.3	12.4	12.4	14.1
Imports (% of Canadian market)	9.5	8.5	7.8	6.9	7.9	7.3	6.7	11.5

^aData for this year are not strictly comparable with data for other years shown, due to changes in the definition of the industry(ies) that were introduced in the revised edition of *Standard Industrial Classification, 1980*, Statistics Canada Catalogue No. 12-501.

^bIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

^cSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^dSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.



SOURCES OF IMPORTS^a (in %)

	1985	1986	1987	1988	1989
United States	74	74	77	76	84
European Community	10	8	7	8	6
Asia	9	11	12	12	7
Other	7	7	4	4	3

^aSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

ESTIMATES OF EXPORTS^a (in %)

	1985	1986	1987	1988	1989
United States	94	94	88	86	84
European Community	3	3	6	5	6
Asia	2	2	4	6	6
Other	1	1	2	3	4

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1986 to 1989)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	7	35	31	13	14
Employment ^b (% of total)	6	33	38	11	12
Shipments ^b (% of total)	5	33	39	10	13

^aSee *Wood Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 35-250, annual; and *Transportation Equipment Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 42-251, annual.

^bISTC estimates.

MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Doors		
Premdor Inc.	Canada	Scarborough, Ontario
Sauder Industries Limited	Canada	Vancouver, British Columbia
Kitchen Cabinets		
Canac Kitchens Ltd.	Canada	Thornhill, Ontario
Kitchen Craft of Canada Ltd.	Canada	Winnipeg, Manitoba
M.K.S. Products Inc.	Canada	Laval, Quebec
Merit Kitchens Ltd.	Canada	Surrey, British Columbia
Manufactured Housing		
ATCO Ltd.	Canada	Calgary, Alberta
Kent Homes Limited	Canada	Moncton, New Brunswick Buctouche, New Brunswick
Nelson Lumber Company Ltd.	Canada	Lloydminster, Alberta
Quebeco Homes Inc.	Canada	Val d'Or, Quebec
Viceroy Homes Limited	Canada	Scarborough, Ontario
Windows		
Dashwood Industries Limited	Canada	Centralia, Ontario
Donat Flamand Inc.	Canada	Saint-Apollinaire, Quebec
Lock-Wood Ltd.	Canada	Scoudouc, New Brunswick
C.P. Loewen Enterprises Ltd.	Canada	Steinbach, Manitoba
Mason Windows Ltd.	Canada	Pickering, Ontario
Pella Hunt Corporation	Canada	London, Ontario
Other Value-Added Wood Products		
Bois Franc Royal Ltée	Canada	Belœil, Quebec
John Lewis Industries Ltd.	Canada	Anjou, Quebec
Sawarne Lumber Company Ltd.	Canada	Richmond, British Columbia



INDUSTRY ASSOCIATIONS

L'Association provinciale de l'industrie du bois ouvré du Québec Inc.

Suite 200, 485 Langelier Boulevard
QUEBEC CITY, Quebec

G1K 5P4

Tel.: (418) 529-7258

Fax: (418) 648-1797

Canadian Kitchen Cabinet Association

27 Goulburn Avenue

OTTAWA, Ontario

K1N 8C7

Tel.: (613) 233-6205

Fax: (613) 233-1929

Canadian Manufactured Housing Institute

Suite 702, 200 Elgin Street

OTTAWA, Ontario

K2P 1L5

Tel.: (613) 563-3520

Fax: (613) 232-4635

Canadian Window and Door Manufacturers Association

27 Goulburn Avenue

OTTAWA, Ontario

K1N 8C7

Tel.: (613) 233-6205

Fax: (613) 233-1929

Canadian Wood Pallet and Container Association

P.O. Box 640

PICKERING, Ontario

L1V 3T3

Tel.: (416) 831-3477

Fax: (416) 831-3477

Laminated Timber Institute of Canada

4315 - 92nd Avenue

EDMONTON, Alberta

T6B 3M7

Tel.: (403) 465-9771

Fax: (403) 469-1667



SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

The following reports can be obtained from Industry, Science and Technology Canada (see address on page 7).

Situation Report – Architectural Millwork

This report contains basic factual data on the industry and current situation. April 1989.

Situation Report – Furniture Components

This report contains basic factual data on the industry and current situation.

Situation Report – Kitchen Cabinets

This report contains basic factual data on the Canadian kitchen cabinet industry and current situation. July 1990.

Situation Report – Machine Profiled Log Homes

This report contains basic factual data on the industry and current situation. October 1989.

Industry, Science and Technology Canada has recently supported the following initiatives.

The Co-operative Industrial and Market Development Program (CIMDP)

A national program jointly funded by the federal and provincial governments and industry, the CIMDP is aimed at increasing industrial development and market promotion in the value-added wood products industry. The first regional element of the program was launched in British Columbia in June 1989.

The Timber Frame Construction (TFC) Demonstration Housing Program

This program was established in 1990 to promote Canadian timber frame housing and value-added wood products in priority offshore markets. Its objective is to assist trade associations and company alliances in their efforts to enhance the acceptance and competitiveness of Canadian building techniques and standards, manufactured housing systems and building products in these markets.

Printed on paper containing recycled fibres.





• saasifai saaiii san uuaaluu laipaa pp. ips auuuii

Le Programme de logements de démonstration à assurer des bois

Programme Coopératif de développement de l'industrie et des marchés (PCDIM) Programme national finance conjointement par le gouvernement fédéral, les provinces et l'industrie, le PCDIM vise à accroître le développement de l'industrie et la promotion des marchés dans l'industrie des produits du bois à valeur ajoutée. Le premier rôle régional de ce programme a été lancé en Colombie-Britannique en juin 1989.

Programme Coopératif de développement de l'industrie et des marchés (PCDIM)

Industrie, Sciences et Technologie Canada vient de donner son appui aux initiatives suivantes.

Exposée de la situation — menuscine découlante
Ce rapport concerne des statistiques de base sur l'industrie
et sur la conjoncture actuelle. Avril 1989.

profilées à la machine

Exposé de la situation – Éléments de meubles
Ce rapport concerne des statistiques de base sur l'industrie des éléments de meubles et sur la conjoncture actuelle.

Exposé de la situation - Armories de cuisine
Ce rapport contient des statistiques de base sur l'industrie canadienne des armes de cuisine et sur la conjoncture actuelle. Juillet 1990.

Les rapports qui suivent sont disponibles à l'industrie, Sciences et Technologie Canada dont l'adresse se trouve à la page 7.

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

ASSOCIATION canadienne des fabricants d'armoires de cuisine
27, avenue Goulibum
OTTAWA (Ontario)
K1N 8C7
Tél. : (613) 233-6205
Télécopieur : (613) 233-1929

ASSOCIATION canadienne des manufacturiers de portes
et conteneurs en bois
C.P. 640
PICKERING (Ontario)
L1V 3T3
Tél. : (416) 831-3477
Télécopieur : (416) 831-3477

ASSOCIATION canadienne des manufactures de palettes
et conteneurs en bois
C.P. 115
OTTAWA (Ontario)
200, rue Elgin, bureau 702
Institut canadien de l'habitation usinée
Tél. : (613) 563-3520
Télécopieur : (613) 232-4635

Institut du bois lamelle du Canada
4315, 92e Avenue
EDMONTON (Alberta)
T6B 3M7
Tél. : (403) 465-9771
Télécopieur : (403) 469-1667

ASSOCIATION provinciale de l'industrie du bois ouvré du Québec Inc.
485, boulevard Langelier, bureau 200
QUÉBEC (Québec)
G1K 5P4
Tél. : (418) 529-7258
Télécopieur : (418) 648-1797

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays	d'appartenance	Principaux établissements	Emploiement des	Armories de cuisine	Fenetres	Maisons usinées	Portes	Autres produits du bois à valeur ajoutée	Sawmme Lumber Company Ltd.
Chancac Kitchens Ltd.	Canada	Thornhill (Ontario)	Winnipeg (Manitoba)	M.K.S. Ltée	Kitchen Craft of Canada Ltd.	Merit Kitchens Ltd.	Surrey (Colombie-Britannique)	Canada	Dashwood Industries Limited	Lock-Wood Ltd.
Ganac Kitchens Ltd.	Canada	Centralia (Ontario)	Saint-Apollinaire (Québec)	Donald Farnand Inc.	C.P. Löewen Enterprises Ltd.	Pella Hunt Corporation	London (Ontario)	Canada	ATCO Ltd.	Kent Homes Limited
Donat Farnand Inc.	Canada	Centralia (Ontario)	Saint-Apollinaire (Québec)	C.P. Löewen Enterprises Ltd.	Masson Windows Ltd.	Quebeco Homes Inc.	Viceroy Homes Limited	Canada	Nelson Lumber Company Ltd.	Lloydminster (Alberta)
Lock-Wood Ltd.	Canada	Centralia (Ontario)	Scooudouc (Nouveau-Brunswick)	Scouddouc (Nouveau-Brunswick)	Canada	Quebeco Homes Inc.	Viceroy Homes Limited	Canada	Premcor Inc.	Scarborough (Ontario)
Dashwood Industries Limited	Canada	Centralia (Ontario)	Saint-Apollinaire (Québec)	Saint-Apollinaire (Québec)	Canada	Quebeco Homes Inc.	Viceroy Homes Limited	Canada	Bois Franc Royal Ltée	Belleli (Québec)
ATCO Ltd.	Canada	Calgary (Alberta)	Moncton (Nouveau-Brunswick)	Moncton (Nouveau-Brunswick)	Canada	Quebeco Homes Inc.	Viceroy Homes Limited	Canada	Industries John Lewis Ltée	Anjou (Québec)
Kent Homes Limited	Canada	Calgary (Alberta)	Lloydminster (Alberta)	Lloydminster (Alberta)	Canada	Quebeco Homes Inc.	Viceroy Homes Limited	Canada	Bois Franc Royal Ltée	Belleli (Québec)
Nelson Lumber Company Ltd.	Canada	Calgary (Alberta)	Vancouver (Colombie-Britannique)	Vancouver (Colombie-Britannique)	Canada	Quebeco Homes Inc.	Viceroy Homes Limited	Canada	Industries John Lewis Ltée	Richmond (Colombie-Britannique)
Quebeco Homes Inc.	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)	Val d'Or (Québec)	Val d'Or (Québec)	Canada	Quebeco Homes Inc.	Viceroy Homes Limited	Canada	Industries John Lewis Ltée	Sawmme Lumber Company Ltd.
Quebeco Homes Inc.	Canada	Val d'Or (Québec)	Scarborough (Ontario)	Scarborough (Ontario)	Canada	Quebeco Homes Inc.	Viceroy Homes Limited	Canada	Bois Franc Royal Ltée	Richmond (Colombie-Britannique)
Viceroy Homes Limited	Canada	Scarborough (Ontario)	Scarborough (Ontario)	Scarborough (Ontario)	Canada	Quebeco Homes Inc.	Viceroy Homes Limited	Canada	Industries John Lewis Ltée	Sawmme Lumber Company Ltd.



Estimations d'ISTC.

Statistique Canada, annuel.

Voir Industries du bois, no 35-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, et Industries du matériel de transport, no 42-251 au catalogue de

	Alberta	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique	
Établissements (% du total)	7	35	31	13	14	
Emplois (% du total)	6	33	38	11	12	
Expéditions (% du total)	5	33	39	10	13	

REPARTITION REGIONALE (moyenne de la période 1986-1988)

Voir Exportations par marchandise, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

Autres	1	1	2	3	4
Asie	2	2	4	6	6
Communauté européenne	3	3	6	5	6
États-Unis	94	94	88	86	84
	1985	1986	1987	1988	1989

DÉPARTEMENTALISATION

Voir Importation par marchandise, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

Autres	7	7	4	4	3
Asie	9	11	12	12	7
Communauté européenne	10	8	7	8	6
États-Unis	74	74	77	76	84
	1985	1986	1987	1988	1989



PRINCIPALES STATISTIQUES.

STATISTIQUES COMMERCIALES

n.d. : non disponibile

Estimations d'ISTC

Industrie(s) dans la version revuee de la Classification type des industries, 1980, no 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

Les données relatives aux établissements, à l'emploi et aux expéditions sont tirées de l'Industrie des bois, n° 35-250 du catalogue de Statistique Canada, annuelle. Les données relatives aux glacières sont tirées de l'Industrie des bois, n° 35-251 au catalogue de Statistique Canada, annuelle. Les données de 1973 ne sont pas parfaitement comparables à celles des autres années indiquées ici en raison des changements apportés aux définitions de bois non classifiés (bois), et industrie des portes et fenêtres en bois), 2549 (Autres industries du bois traitable), 2561 (Industrie des boîtes et platelets de bois), et 2599 (Autres industries du bois non classifiées autres). Les données de 1973 ne sont pas parfaitement comparables à celles des autres années indiquées ici en raison des changements apportés aux définitions de

	1973 ^b	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	Etablissements	Emploi	Expéditions (millions de \$)	BPA (millions de \$ constants de 1981)
	1 180	1 895	1 961	1 986	2 101	2 034	2 245	2 210 ^c			842	2 062
	28 143	28 992	29 171	33 074	38 306	43 388	46 059	45 300 ^c			842	2 204
											3 150	3 770
											4 024	4 200 ^c
											983	983
											1 065	1 082
											1 109	1 109

Les marchés internationaux sont nombreux. Les marchés intérieurs et les marchés régionaux sont moins nombreux. Le déclin de l'activité dans les sous-secteurs de la construction résidentielle et de la rénovation au Canada et aux États-Unis a accéléré le phénomène d'adaptation découlant de l'ALE. Certaines entreprises démarrent certes compétitives sur la scène internationale et continuent d'exploiter d'importants marchés d'exportation aux États-Unis, en Europe de l'Ouest depuis peu, au Japon. Toutefois, cette restructuration devrait aboutir diminue, où les entreprises seront moins nombreuses à déboucher sur une industrie dont les expéditions et l'emploi

Evaluation de la compétitivité

de soutenir la concurrence internationale. La rationalisation
entraînera aussi une recherche de meilleures gestions nationales
qui devront assumer la direction d'une industrie régionale
et plus performante.

L'industrie canadienne devra aussi s'efforcer de
jouer, grâce à l'innovation, un rôle de chef de file face à
la concurrence. L'expérience du Canada face aux écarts
extremes de température peut fournir à l'industrie l'avantage
d'exportation de produits canadiens à valeur ajoutée comme
l'énergie et l'aider à trouver d'importantes possibilités
d'expansion dans le domaine de la conservation des portes et les fenêtres de bois ou les maisons unies.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, ou sur
les études sectorielles d'ISTC (voir page 12)
s'adresser à la
Direction générale des industries forestières
industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3029
Télécopieur : (613) 954-3079

Tout comme les petites entreprises dans certains secteurs comme la finance des marchés plus concurrentielles, l'Etat donne la prédominance aux entreprises canadiennes sur les marchés des services financiers. Celle-ci des armées de l'industrie, l'élimination du tarif de 15 % en clair des petits entrepreneurs dans certains secteurs comme la finance et les assurances annuelles et égales obligea les entreprises nord-américaines. L'élimination des tarifs en cinq étapes pour certains secteurs de l'industrie et en dix pour d'autres leur permettra de s'adapter à un marché plus vaste et plus compétitif en plus de minimiser dans une certaine mesure les effets négatifs d'une concurrence accrue. Des facteurs comme les programmes technologiques, l'adoption de meilleures techniques de commercialisation et de gestion, l'accroissement des investissements, l'amélioration de la spécialisation des produits seront particulièrement importants pour que l'adaptation de cette industrie soit couronnée de succès.



Coume le marche de la plupart des produits du bois a valeur si lourte est tributaire de la construction resideniale, les mises en chantier ont constitue le principal element de la demande jusqu'a milieu des annees 1980, alors que les depenses de renovation sont passees au premier rang. La SCHL prevoit que les mises en chantiers devraient atteindre environ 178 000 unites par an durant les dix prochaines annrees. Ce chiffre depasse largement les 147 000 unites prevues pour 1991, mais il correspond a la moyenne annuelle de 180 000 atteinte durant les annees 1980.

Au moment ou nous redigions ce profil, l'economie du Canada de meme que celle des Etats-Unis montrent des signes de redressement, a la suite d'une periode de recession qui a connu un declin alors que d'autres secteurs comme les armories de cuisine, les fenetres, les portes et les moulures) ont connu un surtout celui des maisons unifamiliales mises en vente (maisons unifamiliales, maisons picee sur piece. Dans certains cas, des pressions cycliques ont eu pour effet d'accelerer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, meme si les sont encore irreguliens, la perspective a moyen terme de l'industrie dependra du rythme mme de la relance.

Les marches d'exportation devraient continuer d'offrir des possibilites d'expansion aux fabricants d'armoires de cuisine, de portes, de batiments usines,

Evolution du milieu

L'industrie a exprimé son inquiétude face au niveau relativement élevé, ces derniers temps, du dollar canadien par rapport au dollar américain (figure 3). Par ailleurs, on recommande également de surveiller les conditions économiques, une basse sensibilité du dollar canadien aurait probablement un effet inflationniste. La hausse des prix et des coûts d'exploitation entraînerait une augmentation des coûts de production et, finalement, une diminution des bénéfices. De plus, l'augmentation des coûts de production entraînerait une diminution de la compétitivité internationale du Canada. Les exportations seraient alors moins attractives pour les partenaires commerciaux étrangers.

Autres facteurs

sous-secour le temps d'améliorer sa compétitivité en auto-matisant sa machinerie, en se spécialisant davantage afin de réaliser des économies d'échelle, en améliorant les chaînes de production et en rationalisant l'industrie.

Facteurs techniques

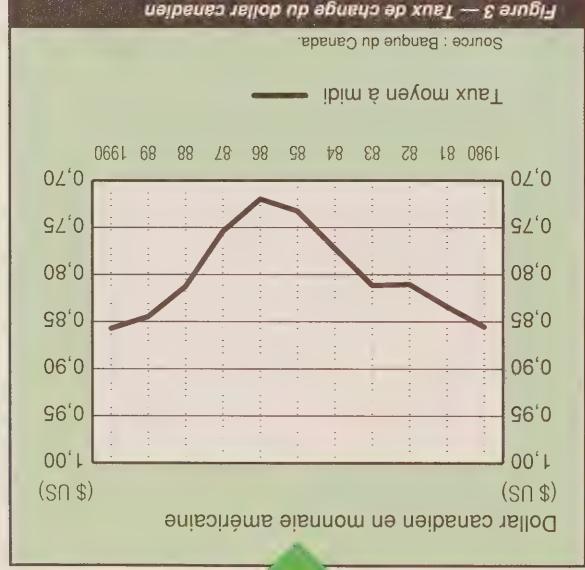
La plupart des échelonnements sur cinq ans pour les armories de cuisine et les portes de bois, et en dix ans sur les fenêtres et les baîniments usinés. Dans le passé, les tarifs canadiens plus élevés ont assuré une certaine protection à l'industrie, et en tant qu'elles sont les meilleurs certificats de cette industrie. En plus d'éliminer certains tarifs, l'ALE prévoit que l'on effrera davantage la nasse plutôt que fédérales, ce qui empêche toute situation. Les codes du bâtiment varient considérablement d'un pays à l'autre et d'une province à l'autre. Cela peut limiter le commerce des maisons unies et de leurs éléments, et plus particulièrement des unités modulaires ou l'électricité et la plomberie sont déjà installées. Le sous-sol est des maisons mobiles, où les normes de rendement et les modèles de chaufferie sont différents. Par contre, les normes relatives aux armories de cuisine, aux portes, aux fenêtres, aux pâlettes et autres produits aux achats des gouvernements, l'ocroi de permis d'importation et les exigences relatives à l'essai des produits limitent aussi les exportations vers certains pays comme le Japon, et la République de Corée et les États-Unis.

Les produits canadiens du bois à valeur ajoutée ont toujours été protégés par des tarifs élevés (de 9 à 15 %), alors que les tarifs imposés par les États-Unis, la Communauté européenne (CE) et le Japon varient entre 2,5 et 7,5 %. Le tableau 2 présente les tarifs canadiens et américains de 1991, tandis en vertu de l'Accord de libéralisation de 1991, échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) entre en vigueur le 1^{er} janvier 1993, ainsi que les tarifs imposés par la CE et le Japon sur les principaux produits du bois à valeur ajoutée. La LE prévoit que les tarifs disparaîtront en clin d'œil.

Facteurs liés au commerce

Le gouvernement fédéral tient compte de ces marchés d'exportation et d'autres semblables dans la conception de sa politique forestière. Il met l'accent sur la production à la promotion. Le gouvernement cherche ainsi à hausser la compétitivité internationale de ce secteur en augmentant le souss-secteur à valeur ajoutée de l'industrie des produits souis-secteurs en général, dont les produits du bois à valeur ajoutée représentent un véritable important.

Figure 3 — Taux de change du dollar canadien



Le mandat d'un formateur en ce qui concerne les connaissances administratives spécialisées ou l'efficacité

La demande cyclique suit les rythmes de la consommation et de la rénovation est à l'origine du taux élevé de roulement des entreprises dans l'industrie du bois. Elle cause souvent des problèmes de surcapacité, de concurrence excessive sur les prix et de marges bénéficiaires variables. Cette demande cyclique a également tendance à aggraver le principal problème structural de l'industrie, soit celui de la faiblesse des économies d'échelle.

aux échomies d'énergie.

l'investissement initial est peu élevé, des entreprises ont pu se lancer sur le marché malgré l'inéfficacité de leur production de la grande majorité des entreprises ont eu tendance à reduire au minimum les investissements dans les technologies nou- veilles. C'est pourquoi l'industrie tire de l'arrache sur ses print- claux concurrents internationaux en matière de technologie. Un des points forts de l'industrie réside dans la capacité des entreprises d'accorder un service très personnalisé aux clients, particulièrement dans les agglomérations urbaines voisines. De plus, leur taille modeste leur permet d'établir des relations relativement étroites avec leurs clients canadiens. Par ailleurs, l'envergure limitée de la plupart des fabricants par rapport à celle de leurs principaux concurrents américains, éuropeens et japonais constitue pour eux un sérieux désavan- tagé sur la scène internationale. Par exemple, dans les sous- secteurs des fenêtres, des armoires de cuisine, des maisons unies, des maisons mobiles, des pallettes et des moulières, même les plus importantes usines canadiennes sont moins comparativement à celles d'autres pays. Sur le plan de la concurrence, la plupart des entreprises canadiennes sont donc desavantagees pour ce qui est de la productivité, des coûts, des ressources financières et de la capacité de commercia- lisation. Dans les sous-secteurs des portes, des parquets et des cloîtures, les différences d'échelle ne sont pas aussi étendues que celles qui existent dans les autres secteurs.

Les promoteurs puisque les concurrents de l'étranger ont à peu près la même envergure que nos entreprises.

est relativement peu élevée. Les protections tarifaires et les coûts de transport élevés ont eu tendance à isoler les marchés

parce qu'il est facile d'y démarre. Les obstacles sont d'abord tables, car les capteurs requis sont modestes, la technologie est simple et le niveau des compétences spécialisées requises

Si l'industrie des produits du bois est morcelée en 210 établissements non intégrés, c'est en grande partie

gestion et en commercialisation.

cyclique de la construction et de la rénovation, le niveau de technologie d'innovation et de compétences en

teurs clés qui affectent la compétitivité de cette industrie sont le morcellement et les volumes de production, la nature

Ce secteur est particulièrement vulnérable aux forces compétitives du marché. Les facteurs tributaires des marchés urbains, ce secteur est particulièrement vulnérable aux forces compétitives du marché. Les facteurs tributaires des marchés urbains, ce secteur est particulièrement vulnérable aux forces compétitives du marché. Les facteurs tributaires des marchés urbains, ce secteur est particulièrement vulnérable aux forces compétitives du marché. Les facteurs tributaires des marchés urbains, ce secteur est particulièrement vulnérable aux forces compétitives du marché.

Facteurs structuraux

Forces et taïdes

• Comprennent 122 millions de \$ de moulinures, parquets, goulots, etc.
19 millions de \$ de produits de \$ de moulures, parquets, goulots, etc.
de bois non dénommés ailleurs.

• Comprendre 212 millions de \$ de mouvements, parquets, goujons, etc.,
36 millions de \$ d'autres produits de menuiserie et 146 millions de \$ de produits de bois non dénommés ailleurs.

Produit	Emploi	Expatriations	Expatriations	(millions de \$) (millions de \$) (millions de \$)
Maisons mobiles	130	3	18	1150
Armoires de Cuisine	850	33	20	10 500
Plalettes et Caisse	270	7	7	3 400
Baliments Usines (bois)	465	76	62	3 650
Portes de bois	565	48	19	5 650
Fenêtres de bois	735	6	27	6 850
Sous-total	3 015	173	153	31 200
Total : Produits du bois à valeur ajoutée	4 200	593	470	45 300

Talbotneau 1 — Principaux sous-secteurs de l'industrie des produits du bois à valeur ajoutée, 1999

Il semble que cette situation soit aggravée par le fait que la demande sur les marchés du bricolage et de la rénovation a aussi fléchi considérablement, parce que les propriétaires demandent à leurs grands projets de rénovation. La demande sur les marchés du bricolage et de la rénovation a également diminué, parce que les propriétaires croient que ce marché a été solide au cours de la dernière décennie, contrairement à ce que l'on a observé dans le secteur de la construction de logements. Cette croissance a beaucoup aidé à compenser la réduction de la demande de produits destinés jusqu'ici au marché des logements neufs.

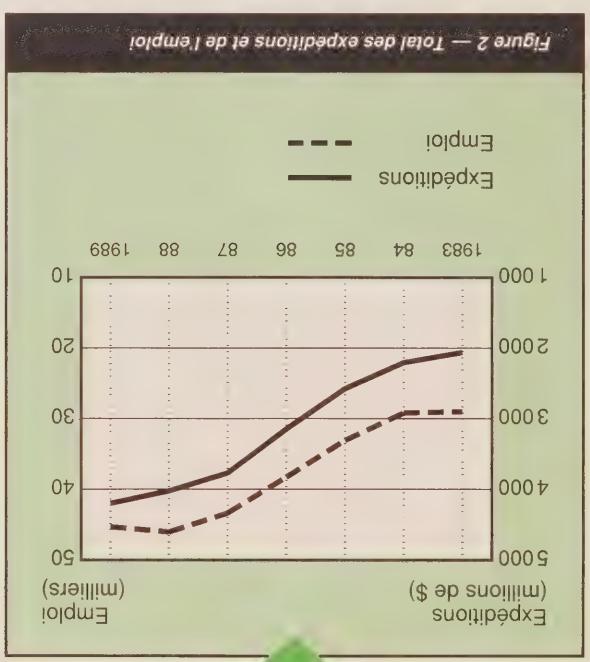
Le taux global d'utilisation de la capacité dans l'industrie du bois (y compris les produits de base), qui dépassait 90 % en 1988, a chuté en 1990 à 82 ou 83 %. Des représentants de l'industrie affirment même qu'à cause du relentissement actuel de la construction, certains entreprises tournent

En septembre 1991, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) prévoyait 147 000 mises en chantier de logements pour cette année-là. Ce recul a résulté la demande de logement (SCHL) prévoit une valeur estimative de 160 000 unités en 1990. Un sommet de 246 000 unités en 1987, et est ensuite redescendu à une valeur estimative de 160 000 unités en 1990. En septembre 1991, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) prévoit une croissance régulière. Il y a atteint un sommet de 246 000 unités en 1987, et est ensuite redescendu à une valeur estimative de 160 000 unités en 1990. En septembre 1991, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) prévoit une croissance régulière. Il y a atteint un sommet de 246 000 unités en 1987, et est ensuite redescendu à une valeur estimative de 160 000 unités en 1990. En septembre 1991, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) prévoit une croissance régulière. Il y a atteint un sommet de 246 000 unités en 1987, et est ensuite redescendu à une valeur estimative de 160 000 unités en 1990.

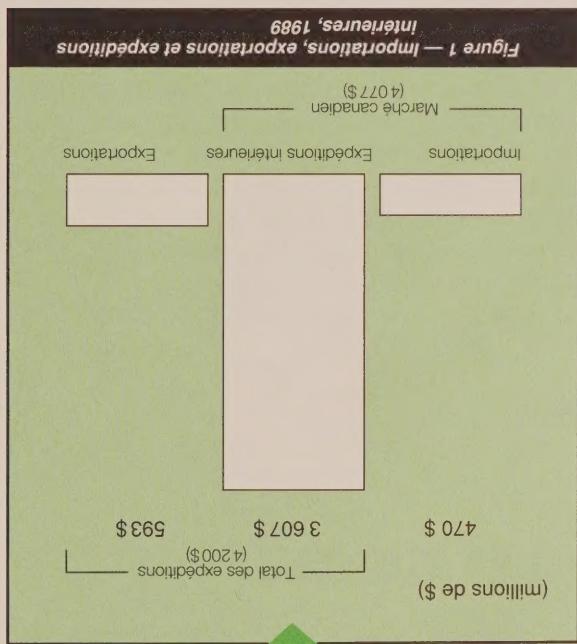
L'activité de l'industrie suit de près les tendances cycliques des mises en chantier, ainsi que la popularité des marchés du bâti collage et de la renovation à court terme. Après avoir atteint un niveau record au milieu des années 1970, les mises en chantier ont reculé régulièrement jusqu'en 1983 à cause d'une baisse de la demande stérilisable aux familles. Au cours de cette période, la production de la taille des familles. Au cours de cette période, la diminution des maisons usinées et des maisons mobiles a chuté de plus de 75 %. D'autres sous-secrétariats de l'industrie ont aussi été affectés dans une certaine mesure, mais ceux des fenêtres, des portes et des armoires de cuisine en particulier ont vu leur production baisser, et de nombreux entrepreneurs ont fermé leurs portes. L'industrie en est ressortie plus magique et plus compétitive. En raison de la baisse de la demande intérieure et de l'intensification de la concurrence, plusieurs entreprises ont réduit leurs stocks, se sont lancées à la conquête de nouveaux marchés sur les marchés d'exportation, spécialement aux Etats-Unis.

Kendement

nationale, alors que les autres touristes les marquent locaux ou régionaux.



La plupart des quelque 2 120 établissements de l'industrie sont de petites entreprises qui appartiennent surtout à des firmes dont le chiffre d'affaires et qui fabriquent un seul produit ou un seul type de produit. Même si elles emploient au total plus de 1 800 personnes en 1989, 82 % des entreprises, soit plus de 45 300 personnes en 1989, ont absorbé 84 %. Au cours de la même année, les exportations de dollars de cette industrie étaient évaluées à 200 millions de dollars (figure 1). Les exportations totales de l'industrie ont atteint 593 millions de dollars en 1989, et les États-Unis en détiennent 47 % des parts de marché. Les entreprises sont relativement peu nombreuses mais leur production est assez importante. Malgré le nombre important de petits établissements que compte l'industrie en général, quelques entreprises cheffes de file fournitent la majeure partie de la production totale de certains sous-secteurs. En ce qui a trait aux portes et aux fenêtres, par exemple, 23 entreprises effectuent 47 % des expéditions et pour les maisons usinées, sept entreprises effectuent 46 % des expéditions. En régle générale, les plus grandes entreprises sont des entreprises qui fabriquent tout ou presque tout pour les maisons usinées.



Structure et rendement

- de cuisine, revêtements de planchers en bois dur, palettes et menuiserie préfabriquée).
 - Nous publions dans la même série des profils sur les industries suiviантés dans le groupe du papier et des produits connexes :
 - Papier édition, papier écriture et papier couche
 - Papier journal et papier d'impression non couché
 - Papier mécanique de pâte
 - Papier kraft, carton pour bouteilles et carton caisse
 - Palettes commerciales
 - Produits du papier à valeur ajoutée
 - Dans les groupes des industries du bois, nous publions les profils suivants :
 - Bardeau du bois
 - Bois de sciage
 - Panneau dérivés du bois

Le secteur forestier est l'une des principales composantes de l'économie canadienne. En 1990, les exportations du secteur forestier canadien se chiffraient à 38,7 milliards de dollars, et les exportations, à 22 milliards. La même année, ce secteur a apporté une contribution de 19 milliards à la balance commerciale du Canada.

Le secteur forestier est d'une importance fondamentale pour l'économie de toutes les régions du pays. La situation économique de plus de 350 collectivités est entièrement tributaire de cette industrie, qui assure de l'emploi direct à près de 300 000 personnes, dont 45 000 d'entre elles travaillent en exploitation forestière.

Le secteur forestier est composé de deux grands groupes d'industries : les industries du papier et des produits connexes, et les industries du bois. Le groupe du papier et des produits

Introduction

Faut donc l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut conserver sa place dans le marché mondial. Pour ce faire, il faut que les entreprises canadiennes favorisent l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde entier. L'avantage fondamental des mandats confiés à l'industrie, Sciences et Technologies Canada est à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels l'industrie, Sciences et Technologies Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de diverses facteurs critiques. Les évaluations d'industrie, Sciences et Technologies Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décence et à l'oreille vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, servent à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

AVANT-PROPOS

PRODUITS DU BOIS À VALEUR AJOUTÉE

1990-1991



Canada

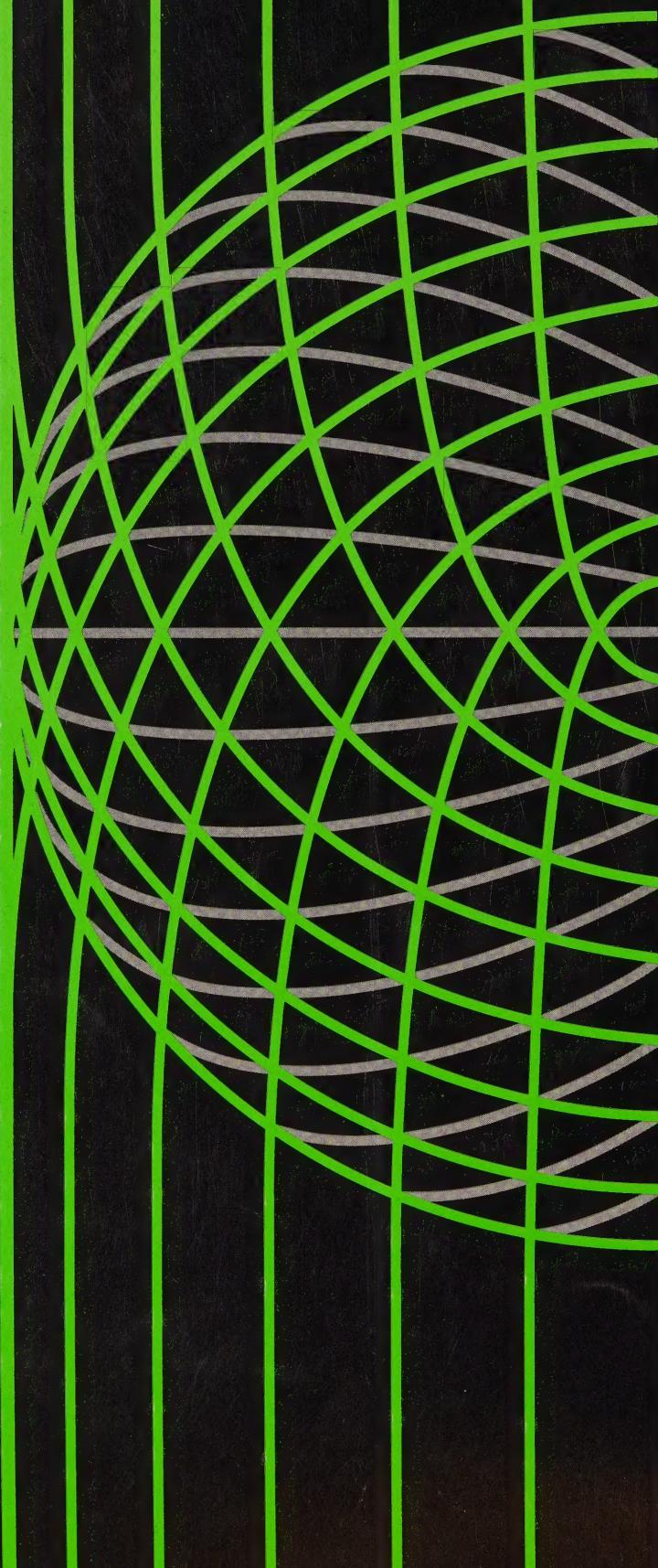
de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiqué avec l'un des trois bureaux suivants.

Demandes de publications

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information dans les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux ministères en matière d'industrie de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

P R O F I L D E I N D U S T R I E



Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



Produits du bois
à valeur ajoutée